Sommaire Revue de presse RENTABILITE

Fascicule 1 :

1. Ergonomie, prévention santé
2. Ouvrir un spa, pourquoi pas ? les écueils à éviter avant de faire le grand saut
3. Adopter les réflexes des éco-spas, et faites des économies
4. Pourquoi et comment utiliser Facebook ? pour développer votre activité
5. La facture sous haute surveillance
6. Créer votre business plan
7. A la découverte de nouvelles clientèles Spa
8. 6 points clés de la satisfaction client dans un Spa
9. Le vécu du corps chez la personne vieillissante
10. Comment structurer une vente ?
11. Choisir sa marque partenaire
12. La tablette, un outil pour les Pros
13. Comment rechercher ou postuler à un emploi ?
14. Comment vendre un produit après une prestation (sans prendre sur le temps de la prestation et quand le planning est surchargé) ?
15. Définir son concept
16. L'utilisation judicieuse des « bons cadeaux » pour recruter de nouveaux clients
17. Catastrophe de Spas
18. Le Spa idéal
19. Sachez retenir les talents au sein de votre équipe

Fascicule 2 :

1. Le Spa royal : classicisme et élégance, fraicheur et modernité
2. Comment vendre à la clientèle masculine ?
3. Les recettes des plus grands Spas
4. Le Feng Shui, force d'harmonie
5. Solutions multimédia

6. Jusqu'au bout du Spa
7. Ne bradez pas, enrichissez la qualité de votre relation avec vos clients
8. 5 pistes pour développer son chiffre d'affaires
9. L'évolution et les tendances du Spa en 2011
10. Demain, on rase gratis ?
11. Spa : petit code de conduite à l'attention des clients
12. Comment utiliser les bienfaits physiologiques des MBE comme moyen de fidélisation-client ?
13. Qu'est-ce-qu'un site web ?
14. Prestations autonomes et vente de produits
15. Spa : cultiver sa différence pour surmonter la crise
16. Ouvrez différemment les portes de votre Spa
17. Le massage au masculin
18. Spa éphémère, nouveau pop-up store

Fascicule 3 :

1. Quand le Spa chasse sur les terres de l'institut
2. Palpation et perception, un art à portée de main
3. Logiciels de gestion et de développement d'activité : degré d'urgence
4. Les 9 phases de la vente : la phase de préparation
5. Les plateformes et réseaux sociaux au service de votre activité
6. Comment mieux rentabiliser et fidéliser votre clientèle ?
7. Des Spas modulables innovants
8. Mettre en place une enquête clientèle dans son Spa
9. Le Spa du mandarin oriental
10. Le système lymphatique, un acteur bienveillant
11. Optimiser la qualité de l'accueil téléphonique : de la demande de renseignements à la prise de rendez-vous
12. « Chérie, j'ai rétréci le spa ! »
13. Spa : voir à long terme
14. Comment booster la commercialisation de votre « Day Spa »
15. Le syndrome des jambes sans repos
16. Coaching : bonjour l'ambiance !
17. Comprendre les sites de réseaux sociaux
18. Fidéliser une cliente à sa 1ère visite
19. Le Spa, structure humaine avant tout
20. Le Spa se rentabilise par l'équipe
21. Esprit d'équipe
22. Le « Spa Muriel T » : success story
23. Créer un Spa rentable dans un hôtel : mythe ou réalité ?

Fascicule 4 :

1. Matériel et environnement
2. Faire auditer son Spa ou son institut : pourquoi faire ?
3. Comment éviter de se blesser en massant ?
4. Institut spécialisé « hommes », mode d'emploi
5. Le recrutement en Spas
6. Bon plan ou very bad deal ?

7. Comment donner plus sans se fatiguer ?
8. Actions commerciales : séduction continue et fidélité
9. Soins du corps et massages au masculin
10. Faire des travaux sans se faire arnaquer
11. L'art du management
12. L'indispensable marketing :
    I. Qu'est-ce-que le marketing ?
    II. Pratique (pourquoi)
    III. Pratique (comment - internet)
    IV. Pratique (les relations média – publicité)
13. Avez-vous du leadership ?
14. Gagnez des clientes et de l'argent avec le bon « deal »
15. S'installer en nom propre
16. Comment faire un Spa rentable ?

Fascicule 5 :

1. Préparez la Fête des Mères !
2. Les soins à 2, c'est tellement mieux !
3. Comment choisir votre marque de Spa
4. La minceur en Spa
5. Les seniors sont-ils l'avenir de votre institut ?
6. L'EIRL : l'entrepreneur individuel mieux protégé
7. Le marketing de réseau
8. C'est décidé, je crée mon institut
9. Coffrets cadeaux : un eldorado ?
10. Le Spa peut-il augmenter le chiffre d'affaires des hôteliers ?
11. Comment créer et rentabiliser les espaces humides dans un Spa ? (le hammam)
12. A vos cartes, prêtes, partez !
13. A la reconquête du client perdu
14. 7 pistes pour améliorer votre trésorerie et vos finances
15. « Le menu, s'il-vous-plait » (la carte de soins)
16. Entretien corporel : la consommation s'enrhume
17. Mettez vos clientes à la tisane !
18. Les coffrets cadeaux : un eldorado (2ème partie)

Fascicule 6 :

1. Rentabilisez les espaces humides dans un Spa (le sauna)
2. La vente en institut après un soin (1ère partie)
3. La vente en institut après un soin (2ème partie)
4. La vente en institut après un soin (3ème partie)
5. La vente en institut après un soin (4ème partie)
6. La vente en institut après un soin (5ème partie)
7. La vente en institut après un soin (6ème partie)
8. La vente en institut après un soin (7ème partie)
9. La vente en institut après un soin (8ème partie)
10. Les produits Spa sont différents
11. Les détails qui tuent

12. Occupez-vous des seniors !
13. Offrez des tisanes !
14. Quel type de communication pour quel type de clientèle ?
15. Créez l'identité de votre Spa
16. Salaires : le saviez-vous ?
17. Les soins express pour votre client fatigué et stressé
18. Management : quand la motivation va, tout va !
19. Reprise d'un Spa
20. Comment choisir votre table de massage ?
21. L'accueil téléphonique

Fascicule 7 :

1. Reprise d'un Spa : le succès d'une reconversion
2. Le service dans un Spa est une approche du luxe
3. Fidélisation : les nouvelles technologies sont-elles des armes sures ?
4. Faites de la crise une opportunité !
5. L'accueil : un enjeu majeur
6. 10 gestes simples et écologiques pour avoir une longueur d'avance sur la concurrence
7. Terminez l'année en beauté : c'est bientôt Noël !
8. Facebook : pourquoi et comment ? (2ème partie)
9. Restez dans la course avec les soins express
10. Un Spa écoresponsable
11. L'EURL : oui, mais …
12. Rentabilisez les espaces humides dans un Spa (la balnéo)
13. Communiquez sur les blogs : panacée ou écran de fumée ?
14. Bien heureux les « fêlés » : faut-il être fou pour créer son entreprise en France aujourd'hui ?
15. Développez l'enveloppement
16. Optimisez vos ventes avec le marketing sensoriel
17. Qu'est-ce-que le marketing massage ?
18. Les enfants

Fascicule 8 :

1. Savoir vendre le plaisir de faire acheter
2. Les clés d'un recrutement réussi
3. L'homme est-il l'avenir du praticien ?
4. Les soins pour homme
5. Fidèles, fidèles, ils vont rester fidèles …
6. Les bons cadeaux
7. Quand solliciter les sens devient un atout marketing
8. Créer un Spa : tenants et aboutissants
9. Optimisez le développement de votre activité avec l'informatique
10. Avec ou sans bulles ? Pour un nouvel esprit Spa : le Spa-lounge
11. Les fiches d'auto-évaluation
12. Une autre approche : globale et individuelle
13. La formulation des questions
14. L'équipe au cœur de la rentabilité
15. Massage bien-être : bien choisir son matériel

Fascicule 9 :

1. Un concept serein
2. Ressources humaines : harmonie à tous les étages
3. A chaque praticien son Spa
4. L'informatique : performance et mieux-être
5. Mieux gérer avec l'informatique
6. Spa : la promesse d'un eldorado ?
7. Spa, école du détail : soignez votre 1ère impression
8. Création de Spa : évitez les pièges
9. Vous avez dit Spa ? (1ère partie)
10. Vous avez dit Spa ? (2ème partie)
11. Reportage : « Escale Marine » à Paris
12. Enquête : le marché beauté et bien-être
13. Juridique : de l'information sur le massage

Fascicule 10 :

1. Spa et événementiel
2. Etes-vous formé(e) pour le Spa ?
3. La formation Spa
4. Une nécessité : la formation
5. La place des praticiens dans les Spas d'hôtels
6. Les seniors, le bien-être et le Spa
7. La cabine de soin Spa
8. A lieux d'exception, soins d'exception
9. Les outils utilisés en Feng Shui
10. Fiche technique : le sauna
11. La naissance d'une franchise
12. Les hommes en institut, comment les aborder ?
13. Le soin : une idée cadeau tendance
14. Des grains de sel très prometteurs
15. Fixez le prix juste pour vos soins
16. Organisez efficacement la gérance de votre SARL
17. Le linge au Spa
18. Les générations qui vont au Spa

Fascicule 11 :

1. Le Spa, tendance incontournable
2. Comment auditer un Spa ?
3. C'est la crise, utilisez la pensée positive
4. L'art de recevoir
5. Comment créer votre concept décoration ?
6. Chassez les bruits de votre Spa, ils sont les ennemis du bien-être
7. Comment évoluer vers le Spa ?
8. Comment évoluer vers le Spa ? les pièges à éviter
9. Réussissez l'ouverture de votre Spa
10. Comment créer un Spa

11. Les Spas sont les cathédrales du XXIème siècle
12. Etude : le marché de la beauté et du bien-être
13. La formulation des cosmétiques
14. Moscou : le bagnat russe
15. Quelles sont les principales structures de la peau ?
16. La thalasso nouvelle génération